

Relatório de atividades - Meta 4.3

Relatório de Atividades - Projeto de Curricularização

Projeto: Emprego de tecnologias digitais e redes sociais na estruturação de estratégias de negócio para a agricultura familiar e microempreendimentos em Boituva - SP e Região

Referência: Meta 4 - Atividade 4.3

1. Identificação da Meta

- Meta 4: Criação do grupo do WhatsApp Business para ligar os fornecedores aos clientes
- Período Planejado: 01 de julho de 2025 a 05 de dezembro de 2025.

2. Identificação da Atividade Executada

Atividade 4.3: Simulação de Estratégia de Negócio e Diagnóstico dos Participantes para a criação do perfil comercial, organização de contatos por etiqueta, etc.

- **Responsável Designado:** Vitor Faustino Tirabassi
- **Período Planejado da Atividade:** 01 de outubro de 2025 a 30 de novembro de 2025.
- **Indicador Quantitativo:** Quantidade de Horas
- **Indicador Qualitativo:** Organização das redes sociais por demandas da comunidade.

3. Descrição da Execução

Para facilitar a introdução ao WhatsApp Business e evitar a instalação imediata do aplicativo durante a aula, a atividade foi realizada através de um formulário de simulação. O objetivo foi permitir que os participantes estruturassem suas lojas e estratégias no digital antes de irem para a prática no celular.

A execução seguiu o seguinte fluxo:

Aplicação do Exercício Prático: Foi disponibilizado um formulário estruturado onde os participantes simularam a configuração completa de uma conta comercial, preenchendo campos estratégicos:

- **Vitrine (Perfil):** Definição de Nome Comercial, Descrição (diferenciais) e Horário de Atendimento.
- **Comunicação Automatizada:** Criação de textos para "Mensagem de Saudação" e "Mensagem de Ausência", além da configuração lógica de Respostas Rápidas (atalhos /pagamento e /entrega).

- **Catálogo:** Simulação de cadastro de um produto (Nome, Preço e Descrição).
- **Planejamento:** Definição de público-alvo e metas de vendas.

4. Coleta e Análise

As respostas foram enviadas para o e-mail da equipe do projeto. Com esses dados, foi possível categorizar os participantes com base na "Categoria do Negócio" informada e no nível de maturidade digital demonstrado nas respostas.

4.1 Feedback Personalizado

A equipe analisou cada formulário e enviou um feedback individual para os participantes via WhatsApp, validando as mensagens criadas ou sugerindo melhorias (ex: tornar a saudação mais acolhedora ou a descrição do produto mais detalhada).

5. Resultados Alcançados

A atividade permitiu que os participantes visualizassem a estrutura profissional do WhatsApp Business sem a pressão imediata da tecnologia.

Como resultado, a equipe do projeto obteve um mapeamento detalhado das demandas dos alunos. Identificou-se, por exemplo, quais participantes já possuíam uma identidade visual definida e quais precisavam de mais apoio na redação comercial. Isso otimizou a etapa seguinte de instalação, pois os alunos já possuíam os textos e configurações "prontos" e validados pela equipe.

5. Evidências

5.1 Formulário usado para a realização da atividade prática




Exercício Prático: Estratégia de Negócio com WhatsApp Business

Preencha os campos abaixo para montar sua estratégia digital. Ao final, clique em "Enviar Respostas".

Parte 1: A Vitrine do Seu Negócio (Perfil Comercial)

1. Nome Comercial (claro e fácil de lembrar):

2. Descrição Curta (quem é você, o que vende e seu diferencial):

3. Categoria do Negócio:

imagem 1 - formulário usado para a realização da atividade prática

O formulário completo pode ser visualizado através do link:

<https://vercel.com/stephany-projects-ed63f2b2>

5.2 Respostas recebidas no e-mail

Na imagem 2 temos um exemplo de uma das respostas recebidas referente a atividade desenvolvida durante uma das aulas. As respostas completas podem ser encontradas no documento pdf “Respostas - Atividade Prática WhatsApp Business”.

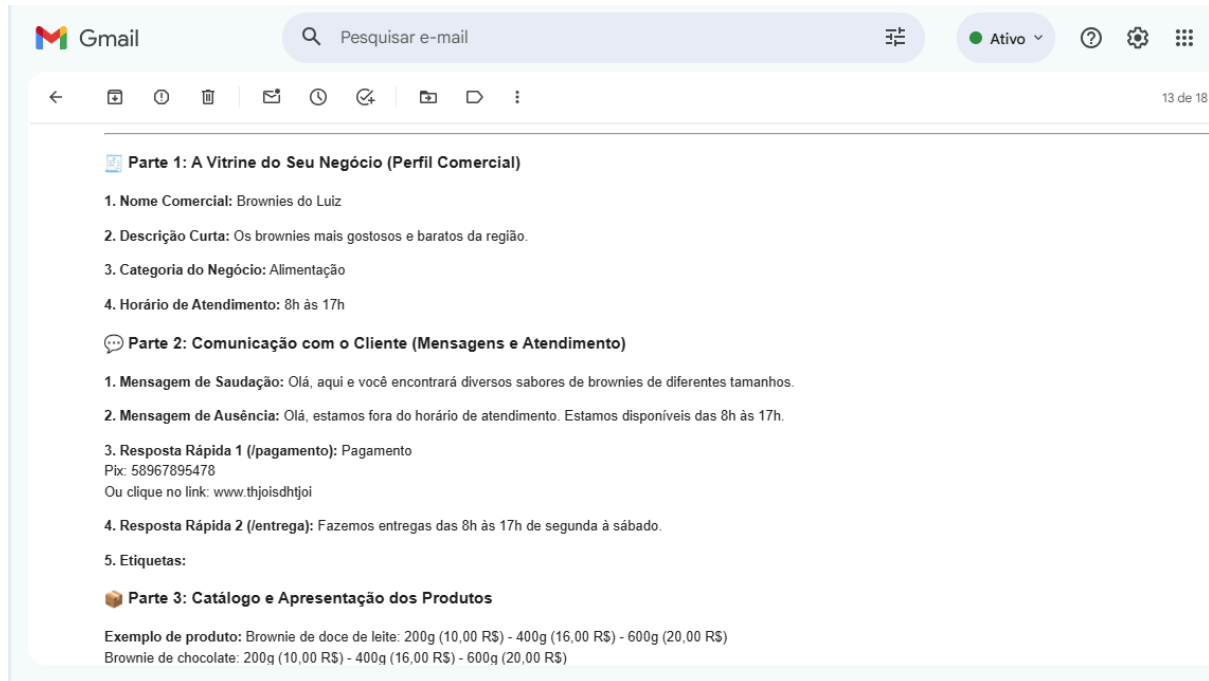


Imagem 2 - Demonstração de um dos e-mail recebidos com as respostas

5. Feedback enviado pela equipe

Abaixo temos um exemplo de uma das análises enviadas aos participantes do curso referente a atividade desenvolvida durante uma das aulas. As análises completas podem ser encontradas no documento pdf “Análises - Atividade Prática WhatsApp Business”.

5.1 - FeedBack da Atividade Prática

Parte 1 – A Vitrine do Seu Negócio (Perfil Comercial)

Pontos Fortes:

- O nome “Café e Flores” é simples, direto e fácil de lembrar, ideal para uma marca local e artesanal.
- A descrição curta é clara e atrativa (“Os brownies mais gostosos e baratos da região”), despertando interesse imediato.
- A categoria do negócio foi bem escolhida (“Alimentação”), o que facilita que o cliente identifique o tipo de produto oferecido.

Pontos de Melhoria:

- Acrescentar o endereço (ou ao menos o bairro/cidade) no perfil comercial para gerar mais credibilidade e facilitar entregas locais.
- No horário de atendimento, incluir também os dias da semana (ex: “Segunda a sábado, das 8h às 17h”).

Parte 2 – Comunicação com o Cliente (Mensagens e Atendimento)

Pontos Fortes:

- As mensagens automáticas e respostas rápidas foram bem estruturadas, demonstrando bom entendimento do funcionamento do WhatsApp Business.
- As respostas rápidas (/pagamento e /entrega) estão bem pensadas e facilitam o atendimento.

Pontos de Melhoria:

- Revisar pequenos erros de digitação na mensagem de saudação (“Olá, aqui e você encontrará...” → “Olá! Aqui você encontrará...”).
- A mensagem de ausência pode ser mais acolhedora:

Exemplo: “Olá! No momento estamos fora do horário de atendimento, mas logo estaremos de volta para adoçar o seu dia 🍫.” (O uso de emojis pode deixar as mensagens mais acolhedoras)

Dica: Incluir uma mensagem de agradecimento após a compra, reforçando o relacionamento com o cliente.

Parte 3 – Catálogo e Apresentação dos Produtos

Pontos Fortes:

- A descrição dos produtos está bem organizada e padronizada, com tamanhos e preços variados, isso transmite clareza e profissionalismo.
- A ideia de incluir um link para vendas mostra entendimento sobre integração entre canais de atendimento e vendas.

Pontos de Melhoria:

- Poderia incluir descrições mais detalhadas dos sabores (ex: “Brownie de doce de leite com cobertura cremosa feita artesanalmente”).
- A seção de etiquetas está incompleta, é importante criar etiquetas como “Novo cliente”, “Pedido entregue”, “Pagamento pendente” para melhor organização interna.

Parte 4 – Estratégia e Planejamento

Pontos Fortes:

- O público-alvo foi identificado (moradores de Sorocaba), mostrando atenção à localização e ao mercado local.
- As ideias de conteúdo para status (bastidores, avaliações e fotos) são excelentes para engajamento e construção de confiança.
- A meta de vendas (50 brownies por mês) é realista e demonstra pensamento estratégico inicial.

Pontos de Melhoria:

- Especificar melhor o **público-alvo**: faixa etária, hábitos de consumo e preferências. Exemplo: “jovens e adultos de 18 a 35 anos que buscam sobremesas artesanais e acessíveis.” Isso torna mais fácil atingir a meta inicial tendo um foco específico em um grupo.
- Poderia detalhar ações concretas para atingir a meta, como promoções, parcerias com cafeterias ou descontos para clientes recorrentes.

- Sugerir o uso dos status e listas de transmissão de forma mais planejada, criando uma rotina de postagens semanais.

Avaliação Geral

Critério	Avaliação	Comentário
Compleitude da Atividade	Excelente	Todas as partes foram preenchidas.
Clareza na Comunicação	Boa	Pequenos ajustes de escrita e detalhamento.
Profissionalismo e Organização	Boa	Estrutura coerente e funcional.
Criatividade e Estratégia	Muito Boa	ideias de conteúdo realistas e eficazes.
Domínio da Ferramenta WhatsApp Business	Em desenvolvimento	Boa base, faltando explorar mais recursos (etiquetas e links).

Resumo Final

O trabalho demonstra compreensão prática dos recursos do WhatsApp Business e aplica conceitos importantes de comunicação e marketing. Luiz apresentou um negócio coerente, criativo e com potencial real. Pequenos ajustes de escrita, detalhamento e uso de recursos visuais tornarão o perfil ainda mais profissional e atrativo para o público.